

A continuación, se presentan algunos artículos interesantes de la revista "Emprendedores" que hablan de aspectos relacionados con el plan de marketing:

- Nº 191 AGOSTO 2013. LA NUEVA PUBLICIDAD EMOCIONAL (PÁG. 16)
- Nº 191 AGOSTO 2013. ESTRATEGIA - LINKEDIN PARA GANAR CLIENTES Y GENERAR IMAGEN DE MARCA (PÁG. 44)
- Nº 191 AGOSTO 2013. ESTRATEGIA EN LA FASE BETA DE UN PRODUCTO (PÁG. 38)
- Nº 190 JULIO 2013. COSTE DE LOS ENVÍOS AL EXTRANJERO (PÁG. 62);
- Nº 189 JUNIO 2013. CÓMO ADAPTAR TU NEGOCIO PARA VENDER A TRAVÉS DE SMARTPHONES Y TABLETS (PÁG. 76)
- Nº 188 MAYO 2103. SEO - MEJORES TÉCNICAS DE POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES (PÁG. 54)
- Nº 187 ABRIL 2013. CÓMO VENDER EN UN E-MARKETPLACE (PÁG. 38)
- Nº 186 MARZO 2013. TÉCNICAS DE VENTA PARA ADAPTARSE A LA PÉRDIDA DE PODER ADQUISITIVO DEL CONSUMIDOR (PÁG. 42)
- Nº 185 FEBRERO 2013. MARKETING PARA PRODUCTOS PREMIUM (PÁG. 36)
- Nº 185 FEBRERO 2013. TRUCOS PARA SACARLE PARTIDO A LAS REDES SOCIALES (PÁG. 42)
- Nº 184 ENERO 2013. MARKETING DE GUERRILLA - SIN APENAS PRESUPUESTO (PÁG. 44)
- Nº 184 ENERO 2013. ATENCIÓN AL CLIENTE EN E-COMMERCE (PÁG. 50)
- Nº 181 OCTUBRE 2012. CAMPAÑA COMERCIAL A TRAVÉS DEL MÓVIL (PÁG. 62)
- Nº 180 SEPTIEMBRE 2012. CICLO DE VIDA DE UN CLIENTE (PÁG. 40)
- Nº 179 AGOSTO 2012. MI PRECIO NO SE NEGOCIA (PÁG. 38)
- Nº 178 JULIO 2012. 4 EJEMPLOS DE PLAN DE MARKETING (PÁG. 50)
- Nº 177 JUNIO 2012. BUENAS PRÁCTICAS EN EL SERVICIO POSTVENTA - COMERCIO ELECTRÓNICO (PÁG. 14)
- Nº 175 ABRIL 2012. SELLOS DE CONFIANZA ONLINE (PÁG. 58)

- Nº 174 MARZO 2012. LOS RIESGOS DE LA HIPERESPECIALIZACIÓN (PÁG. 52)
- Nº 174 MARZO 2012. MÁXIMA RENTABILIDAD EN CAMPAÑA DE CUPONEO (PÁG. 56)
- Nº 174 MARZO 2012. MUY PRÁCTICO - ¿QUÉ PRECIO LE PONGO A MI TRABAJO? (PÁG. 104)
- Nº 174 MARZO 2012. TÉCNICAS DE VENTAS CRUZADAS (PÁG. 48);
- Nº 172 ENERO 2012. ÚLTIMAS TENDENCIAS EN ESCAPARATISMO (PÁG. 50)
- Nº 172 ENERO 2012. DOSSIER - CÓMO VENDER EN REDES SOCIALES (PÁG. 71)
- Nº 171 DICIEMBRE 2011. PROMOCIONES EFICACES PARA LA CRISIS (PÁG. 52)
- Nº 171 DICIEMBRE 2011. ESTRATEGIA - CÓMO CONVERTIRSE EN TRENDING TOPIC EN LAS REDES SOCIALES (PÁG. 58)
- Nº 170 NOVIEMBRE 2011. DOSSIER - ACIERTA CON TUS PRECIOS (PÁG. 73)
- Nº 170 NOVIEMBRE 2011. COMPRAS POR IMPULSO EN INTERNET (PÁG. 46)
- Nº 169 OCTUBRE 2011. DEMOSTRACIONES DE PRODUCTOS (PÁG. 60)
- Nº 168 SEPTIEMBRE 2011. REGISTRO DE UNA PATENTE (PÁG. 58)
- Nº 168 SEPTIEMBRE 2011. CUPONEO EN LA RED (PÁG. 24)
- Nº 166 JULIO 2011. CÓMO DISEÑAR TU ILOGO (PÁG. 42)
- Nº 165 JUNIO 2011. CONSEGUIR LEALTAD A LA MARCA (PÁG. 38)
- Nº 165 JUNIO 2011. DOSSIER - 20 CONSEJOS PARA MEJORAR LAS VENTAS (PÁG. 57)
- Nº 164 MAYO 2011. CAUSAS DE LA PÉRDIDA DE CLIENTES (PÁG. 48)
- Nº 163 ABRIL 2011. ESTIMULAR EL CANAL DE VENTAS (PÁG. 42)
- Nº 163 ABRIL 2011. DOSSIER - SORPRENDE A TUS CLIENTES - TÉCNICAS DE FIDELIZACIÓN (PÁG. 69)
- Nº 162 MARZO 2011. DISEÑO PLAN DE MEDIOS ON LINE (PÁG. 52)
- Nº 162 MARZO 2011. DISTRIBUCIÓN ON LINE (PÁG. 58)
- Nº 161 FEBRERO 2011. CATÁLOGO DE IMPACTO EN TIENDA ON LINE (PÁG. 48)
- Nº 160 ENERO 2011. CLIENTE MISTERIOSO (PÁG. 52)
- Nº 160 ENERO 2011. OPTIMIZAR CARTERA MUCHOS CLIENTES PEQUEÑOS (PÁG. 58)
- Nº 157 OCTUBRE 2010. NAVEGAR ENTRE VARIAS AGUAS - DIVERSIFICACIÓN DE NUESTRA ACTIVIDAD (PÁG. 48)
- Nº 157 OCTUBRE 2010. ESPECIAL INTERNET - SOFTWARE PARA MONTAR TIENDA ON LINE (PÁG. 100) Y CLAVES PARA UNA CAMPAÑA DE VIDEOMARKETING.
- Nº 156 SEPTIEMBRE 2010. CONSEJOS DE USABILIDAD PARA TU TIENDA ON LINE (PÁG. 42)

- Nº 155 AGOSTO 2010. GUÍA PARA QUE TUS CLIENTES RECOMIENDEN TU MARCA (PÁG. 42)
- Nº 154 JULIO 2010. ESTRATEGIA ANTI LOW COST (PÁG. 52)
- Nº 154 JULIO 2010. ESTRATEGIAS DE MARKETING EN LAS REDES SOCIALES (PÁG. 69)
- Nº 153 JUNIO 2010. PRECIOS QUE FINANCIAN TU NEGOCIO (PÁG. 40)
- Nº 153 JUNIO 2010. MUY PRÁCTICO - CÓMO PATENTAR UN PRODUCTO O SERVICIO (PÁG. 136)
- Nº 152 MAYO 2010. ESTRATEGIA ANTE EL NUEVO IVA (PÁG. 52)
- Nº 152 MAYO 2010. TRUEQUE EN TIEMPOS DE CRISIS (PÁG. 70)
- Nº 151 ABRIL 2010. BOLETINES DIGITALES CORPORATIVOS PARA FIDELIZAR CLIENTES (PÁG. 50)
- Nº 151 ABRIL 2010. TÉCNICAS PARA LOGRAR UNA BUENA ILUMINACIÓN DE TU TIENDA (PÁG. 54)
- Nº 151 ABRIL 2010. DOSSIER - CÓMO CAPTAR NUEVOS CLIENTES (PÁG. 67)
- Nº 150 MARZO 2010. LAS MEJORES POLÍTICAS DE PRECIOS EN INTERNET (PÁG. 42)
- Nº 150 MARZO 2010. DIVERSIFICACIONES EXÓTICAS DE PRODUCTO (PÁG. 52)
- Nº 148 ENERO 2010. CÓMO MEJORAR LA REPUTACIÓN PERSONAL Y CORPORATIVA EN LA RED (PÁG. 56)
- Nº 148 ENERO 2010. REDES COMERCIALES EXTERNAS (PÁG. 62)
- Nº 147 DICIEMBRE 2009. MARCAS EN INTERNET (PÁG. 42)
- Nº 147 DICIEMBRE 2009. ESTRATEGIA - CUANDO TU CLIENTE FINAL ES UNA EMPRESA (PÁG. 48)
- Nº 146 NOVIEMBRE 2009. PLAN DE MARKETING DIGITAL (PÁG. 48)
- Nº 146 NOVIEMBRE 2009. MUY PRÁCTICO - PROGRAMA FIDELIZACIÓN (PÁG. 118)
- Nº 145 OCTUBRE 2009. MARKETING ON LINE - ATRAE VISITAS A TU WEB (PÁG. 109)
- Nº 143 AGOSTO 2009. TÉCNICAS PARA SUBIR EL PRECIO SIN PERDER VENTAS (PÁG. 52)
- Nº 143 AGOSTO 2009. BIENVENIDA LA DIFERENCIA - CINCO EMPRESAS QUE EXPLOTAN UN PRODUCTO O SERVICIO ÚNICO (PÁG. 40)
- Nº 142 JULIO 2009. CÓMO ATRAER CLIENTES CON UN ESCAPARATE DE ALTO IMPACTO (PÁG. 52)
- Nº 141 JUNIO 2009. DOSSIER - CÓMO VENDER MÁS EN TIEMPOS DE CRISIS (PÁG. 71)
- Nº 141 JUNIO 2009. COLOCA BIEN TU PRODUCTO (PÁG. 58)
- Nº 140 MAYO 2009. LOS 12 PRODUCTOS DEL AÑO (PÁG. 98)
- Nº 140 MAYO 2009. HABILIDADES - 10 TÉCNICAS PARA CAER SIMPÁTICO A LOS CLIENTES (PÁG. 50)
- Nº 140 MAYO 2009. ELIMINAR UN PRODUCTO SIN PERJUDICAR LA IMAGEN DE LA EMPRESA (PÁG. 44)
- Nº 139 ABRIL 2009. DOSSIER - DESARROLLA TU MARCA PERSONAL (PÁG. 69)

- Nº 139 ABRIL 2009. CROUDSOURCING - EL COMODÍN DEL PÚBLICO (PÁG. 52)

- Nº 138 MARZO 2009. NACE LA NUEVA CLASE CONSUMISTA (PÁG. 42)
- Nº 137 FEBRERO 2009. SIEMPRE A TU LADO - POSTVENTA INTELIGENTE (PÁG. 40)
- Nº 137 FEBRERO 2009. ESPECIAL - CÓMO UTILIZAR LAS REDES SOCIALES PARA PROMOCIONAR TU MARCA (PÁG. 101)
- Nº 136 ENERO 2009. MARCAS QUE CAEN EL EL OLVIDO (PÁG. 26)
- Nº 136 ENERO 2009. TÉCNICAS PARA REMONTAR LA CRISIS (PÁG. 40)
- Nº 135 DICIEMBRE 2008. ESTRATEGÍA - CÓMO CAPTAR CLIENTES DE TU ANTERIOR EMPRESA Y NO ACABAR EN LOS JUZGADOS (PÁG. 46)
- Nº 135 DICIEMBRE 2008. EL TOP TEN DEL 2008 (PÁG. 52)
- Nº 134 NOVIEMBRE 2008. ESTRATEGIA - GUÍA PARA REVITALIZAR TU DESPACHO (PÁG. 48)
- Nº 134 NOVIEMBRE 2008. PRINCIPIOS COMERCIALES PARA POSICIONARSE EN EL MERCADO DEL LUJO (PÁG. 60)
- Nº 134 NOVIEMBRE 2008. DOSSIER - CÓMO HACER RENTABLE TU WEB (PÁG. 81)
- Nº 134 NOVIEMBRE DE 2008. MUY PRÁCTICO - CÁLCULO REBAJAS SIN PERDER RENTABILIDAD (PÁG. 130)
- Nº 133 OCTUBRE 2008. PRODUCTOS PARA NO CONSUMIDORES (PÁG. 54)

- Nº 133 OCTUBRE 2008. MUY PRÁCTICO - SALA DE PRENSA VIRTUAL EFICIENTE (PÁG. 148)
- Nº 132 SEPTIEMBRE 2008. EL VALOR DE UN DETALLE - TRUCOS PARA FIDELIZAR A LOS CLIENTES (PÁG. 50)
- Nº 131 AGOSTO 2008. CÓMO HACER FRENTE A UNA DECLARACIÓN DE GUERRA DE PRECIOS (PÁG. 62)
- Nº 131 AGOSTO 2008. CAMPAÑAS DE IGLESIA Y ONGs PARA RENTA 07 (PÁG. 68)
- Nº 130 JULIO 2008. PLAN DE CHOQUE ANTE LA PÉRDIDA DE UN CLIENTE FUNDAMENTAL (PÁG. 60)
- Nº 129 JUNIO 2008. ESTRATEGIA - CÓMO DISEÑAR UNA REMUNERACIÓN JUSTA PARA EL EQUIPO COMERCIAL (PÁG. 48)
- Nº 128 MAYO 2008. ESTRATEGIAS PARA QUE TU PYME SEA SOCIALMENTE RESPONSABLE (PÁG. 66)
- Nº 128 MAYO 2008. ESPECIAL - LOGÍSTICA (PÁG. 107)
- Nº 127 ABRIL 2008. ESTRATEGIAS PARA ATRAER A LOS CONSUMIDORES INMIGRANTES (PÁG. 45)
- Nº 127 ABRIL 2008. DOSSIER - REINGENIERÍA DE VENTAS - NUEVAS TÉCNICAS COMERCIALES (PÁG. 71)
- Nº 126 MARZO 2008. RESTYLING -REDISEÑO- DE UN NEGOCIO (PÁG. 40)
- Nº 125 FEBRERO 2008. TÉCNICAS DE LAS INMOBILIARIAS PARA VENDER

(PÁG. 44)

- Nº 125 FEBRERO 2008. CONSEJOS PARA VENDER A CLIENTES DE OTROS PAÍSES A TRAVÉS DE INTERNET (PÁG. 64)
- Nº 124 ENERO 2008. MARKETING CON EL MÓVIL (PÁG. 52)
- Nº 124 ENERO 2008. MUY PRÁCTICO - 10 CLAVES PARA CREAR TU PRIMERA TIENDA EN INTERNET
- Nº 123 DICIEMBRE 2007. CLAVES PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE HAN TRIUNFADO EN 2007 (PÁG. 66)
- Nº 122 NOVIEMBRE 2007. PUBLICIDAD COMPARATIVA DE J GARCÍA CARRIÓN (PÁG. 46)
- Nº 121 OCTUBRE 2007. COMIENZA EL ESPECTÁCULO - ÚLTIMAS TENDENCIAS QUE TRIUNFAN EN EL MK (PÁG. 88);
- Nº 120 SEPTIEMBRE 2007. CUÁNDO SE DEBE RECHAZAR UN CONTRATO O UNA VENTA (PÁG. 44)
- Nº 120 SEPTIEMBRE 2007. ESTRATEGIA - CÓMO ADAPTAR EL HORARIO A LAS NECESIDADES DEL CLIENTE (PÁG. 62)
- Nº 120 SEPTIEMBRE 2007. HABILIDADES - CÓMO CONSEGUIR PRESTIGIO (PÁG. 54)
- Nº 118 JULIO 2007. APRENDER A INNOVAR (PÁG. 52)
- Nº 117 JUNIO 2007. TIENDAS CON GLAMOUR (PÁG. 46)
- Nº 116 MAYO 2007. VIDEOS CORPORATIVOS (PÁG. 48)
- Nº 116 MAYO 2007. ESTRATEGIA - ATRAER A LOS CLIENTES (PÁG. 60)
- Nº 114 MARZO 2007. 33 IDEAS PARA FIDELIZAR A LA CLIENTELA (PÁG. 52)
- Nº 114 MARZO 2007. ESPECIAL - TRANSPORTE Y LOGÍSTICA (PÁG. 103)
- Nº 113 FEBRERO 2007. MÚSICA EN UNA CAMPAÑA DE PUBLICIDAD (PÁG. 56)

- Nº 113 FEBRERO 2007. ESTRATEGIA-CERTIFICADOS DE CALIDAD (PÁG. 44)

- Nº 113 FEBRERO 2007. MUY PRÁCTICO- SERVICIOS DE PAQUETERÍA URGENTE (PÁG. 131)
- Nº 112 ENERO 2007. VENDER MÁS (PÁG. 48)
- Nº 112 ENERO 2007. ESTRATEGIAS PARA ALARGAR LA VIDA DE UN PRODUCTO - MATRIZ BOSTON CONSULTING GROUP (PÁG. 54)
- Nº 111 DICIEMBRE 2006. ICONOS PUBLICITARIOS DE IMPACTO (PÁG.26)
- Nº 111 DICIEMBRE 2006. PATROCINIO A BAJO COSTE (PÁG. 66)
- Nº 111 DICIEMBRE 2006. CÓMO BLINDAR LA MARCA Y EL DISEÑO DE TU NEGOCIO (PÁG. 138)
- Nº 110 NOVIEMBRE 2006. ESTRATEGIA: ROBAR CLIENTES A LA COMPETENCIA (PÁG. 64)
- Nº 105 JUNIO 2006. ÚLTIMAS TENDENCIAS PARA LA ELECCIÓN DE NOMBRES PARA EMPRESAS Y MARCAS (PÁG. 54)
- Nº 105 JUNIO 2006. MUY PRÁCTICO - ¿QUÉ IMPORTE SE DEBE COBRAR POR LOS SERVICIOS? (PÁG. 156)

Escrito por DAVID ESPINOSA

Jueves, 23 de Octubre de 2008 22:42 - Última actualización Domingo, 05 de Enero de 2014 00:04

[ÍNDICE DEL INFORME](#)

[EL INFORME PASO A PASO](#)

[RECOMENDACIONES PARA REALIZAR EL INFORME](#)

[ALGO DE TEORÍA](#)

[ENLACES INTERESANTES](#)